

为什么说饿了么的股票好！我手里有3000块钱，我想买股票。大家说说我买多少钱左右的股票最好？短期就能看见利润~-股识吧

一、总买yield高的股票好不好？

你的“yield”指的是什么？1，一般来说“yield”是买卖证券的收益率，是针对个人来说的，那么（不考虑买卖手续费的收益率） $yield = (\text{卖出价} - \text{买入价} + \text{持股期间派发的每股红利}) / \text{买入价}$ 。

2，但看你问题写的“yield高的股票”，你的“yield”应该是上市公司的利润或者是每股收益吧？那就应该是EPS(earning per share) 每股收益EPS的计算，简单的表示就是“ $EPS = \text{考察期间公司净利润} / \text{考察期间公司总股份数量}$ ”，因为你说你是新手，所以公司中没考虑期间上市公司可能存在的债转股或者配股等引起考察期间公司总股份数量变动的因素了。

3，那么每股收益（EPS）高的股票好不好呢？当然好！首先它分红的可能性更大。而且理论上，公司股票价值等于公司的预期收益的折现值，预期的每股收益越高，折现值就越来，就是公司的股票价值越大！

同样，如果按市盈率倍数计算公司股价， $\text{股价} = \text{每股收益} * \text{市盈率}$ 。

举例：假如在考虑公司经营、未来成长性等各方面因素后，市场给定贵州茅台和五粮液两家上市公司的市盈率都是20倍，如果计算期间贵州茅台的每股收益是5元而五粮液是2.5元，那么贵州茅台的股价就理论上就应该是100元而五粮液50元，如果市场价格贵州茅台低于100而五粮液高于50，那么贵州茅台就更有买入的价值了。总的来说每股收益高的股票是更具优势的（我觉得对于选股来说“优势”这个词用在这里比较恰当哈哈），当然股价波动还其他短期市场因素或者往大处讲还受行业、政策因素影响的。

回答完毕 谢谢

二、我手里有3000块钱，我想买股票。大家说说我买多少钱左右的股票最好？短期就能看见利润~

3000元，玩玩可以，学习一下，练练手。

用3000元做短线还指望赚钱，很难了。

你会比别人的成本高。

如果佣金0.1%，比如10元的股票，别人买入后涨3分钱以上卖出就可以盈利了，你

可能要涨1毛钱才能盈利。

因为佣金不足5元的要收5元。

就算你3000块一起买0.1%也不到5元的佣金，多收的部分，你只能通过提高成本来消化了。

大把大把成本比你低的人，在股市做短线都是以亏钱告终的，你在起点上就比别人落后了。

要做，只能祝你好运了。

三、干洗是什么意思，跟安摩有什么关系，怎么炒股，说的详细一下...

满十八岁 持身份证 先去证券公司开立股票账户，再用你的证券帐户进行买卖，欢迎加入炒股行业，为股民队伍添加新生力量，但作为新手，建议以自己闲钱的一半左右参与股票买卖为宜，买股最好买只总股本在3亿以下高景气度行业的个股，操作上以中长线为主，最好先下载个行情软件，模拟买卖一段时间，做好笔记，认真分析总结，感觉把握较大后再进行实盘操作，保持好心态，不要急于求成，建议在大盘明确的上涨趋势中买入股票后中线持有，尽量减少操作频率，趋势转变后清仓离场持币观望，震荡市中半仓操作为宜，买股最少得买100股，现在市场上最低价的股票一般在4~5元之间，现在把具体的开户手续告诉你，希望能给你提供一些帮助，1带上身份证和银行卡（该证券公司认可的银行的银行卡）去你认为方便的证券公司的营业部，填写开立股票保证金账户申请书。

2，购买股东卡（上海交易所的股东卡为人民币40元，深圳的为50元），

3，签定三方托管协议及其它相关协议。

并要求开通网上交易。

4，下载该证券公司指定的交易和行情软件的客户终端。

5，在证券交易时间内利用交易软件（打开交易账户）把银行卡里你准备用于买入股票的资金转入股票交易账户，6，选取你自己准备买入的目标股，在交易时间内利用交易账户进行委托买卖，委托买入必须以100股（简称一手）为单位（或是100股的整数倍）进行委托，不然的话，就是无效委托，卖出股数不限，7，当天卖出股票后的资金可以即时再用来买入股票，但当天不能转走，只有下一个交易日才能进行转帐，8，股票的买卖成交后都得向你开户的证券公司缴交佣金，佣金的费率由你和证券公司先行协定，目前大概在0.1%~0.3%之间，

9，现在卖出股票时还得按成交额的0.1%向国家缴纳印花税，

10，购买上海交易所的股票还得按每100股向上海交易所缴交0.1元的过户费。

11，以上所交的税，佣金，过户费等都由电脑在你买卖成交时自动扣收

四、一句话说明清楚饿了么成功的原因

怎么说呢。

- 。
- 。
- 。

不是很好，也不是很差，就是这样。

毕竟是小企业，而且和他们合作的各个餐饮店素质都有高有低。

我第一次订餐，效果还是挺好的，网上注册账，点你所在的大概区域，订餐，再填详细和，大概30分钟就送到了，第一次我还是挺满意的。

但之后就开始了各种各样的问题，比如有一次订了餐，说店家那边不到，只能取消订单。

又有一次订了餐，等了2个小时才跟我说我的不在店家的配送范围！！！气得我，中午就这样饿着等下班！整个中午2小时没出去就等来这么个结果。

又有一次订餐，过会才跟我说打想确认但没人接就把单子取消了，奶奶的，以前只有第一次的时候有订餐后来电核实，之后都没有的。

气得没办法，又重新下单，送来才发现旧单新单的一块送过来，一下子给2份钱。

怎么讲，几次订餐，有苦有乐，毕竟和麦当劳肯德基那些不一样，人家是统一管理的。

他们是管理着千百家各种不一样的餐饮店，而且这些店毕竟只是跟他们合作，又不是他们开的，这样出现的突发状况就很多~

五、饿了么是如何盈利的？

一般大概就是这四种运营盈利模式：1、从商家提成：从商家抽成：大家在使用外卖APP的时候通常可以发现店内堂食都会比外卖APP上便宜1-2元或不等价钱。

在使用外卖APP后店内生意增多，流量增大。

外卖服务商就会从每月总营业额抽成，这是一部分盈利。

2、会员高级功能（比如收送餐费，生活半径、饭是钢）：会员高级功能：我们在点餐送餐的过程中总是遇到各式各样的问题：餐具收费、送餐收费、送餐送餐速度慢，很直接的导致了用户体验差的情况，外卖服务商就退出会员功能，一个月缴纳相对的金額就会享有：餐具免费、送餐免费、优先送餐等特权。

3、流量带广告：流量带广告：饿了么除了订餐商家页面还有一个通过订餐后获取的积分兑换相对礼品的界面，在购买兑换的时候都会跳转到另外的界面或者网页，界面多半显示的是这件商品的提供商和购买的地址，包括首页轮播和栏目广告都是可以接受广告投放的，APP流量每日都会很多通过对这些流量的点击来收取广告投放商的广告费用。

4、送餐团队与店家合作的费用：送餐团队与店家合作的费用：多半的商家是没有过多的人力来配送外卖订单的，这个时候外卖服务上就运营而生成立外卖配送的团队，每个商家没有配送人力的时候都可以选择开通并接受专门的配送服务，当然要收取相应的费用。

拓展：饿了么是中国最大的餐饮O2O平台之一，是中国专业的网络订餐平台，致力于推进整个餐饮行业的数字化发展进程。

它为用户带来方便快捷订餐体验的同时，也为餐厅提供一体化的运营解决方案。

2021年1月27日，饿了么宣布完成3.5亿美元E轮融资。

2021年7月31日，博雅天下传播机构副总裁郭光东，宣布离职加盟网上订餐平台饿了么。

2021年8月16日，饿了么宣布推出网上订餐开放配送平台，主打即时配送和开放平台概念，蜂鸟系统会支持这一平台。

2021年8月28日，饿了么”宣布完成6.3亿美元F轮系列融资。

截至2021年6月，饿了么在线外卖平台覆盖全国2000个城市，加盟餐厅130万家，用户量达2.6亿。

业绩持续高速增长的同时，公司员工也超过15000人。

2021年8月24日，饿了么正式宣布合并百度外卖。

六、净资产比股价高说明什么

说明该股的价格进入价值投资的阶段。

净资产（Net asset），是指所有者权益或者权益资本。

企业的净资产(net asset value)，是指企业的资产总额减去负债以后的净额，它由两大部分组成，一部分是企业开办当初投入的资本，包括溢价部分，另一部分是企业经营之中创造的，也包括接受捐赠的资产，属于所有者权益。

在股票投资基本分析（Fundamental Analysis）的各种技巧和方法中，净资产和与市盈率、市净率、市销率、净资产收益率等指标一样，都是最常用的参考指标。

净资产受所有者原始投资、追加投资、企业集团后来发生的利润和损失，以及从滚存的利润或投资中提走的数额等的影响。

本方案的基础数据中，为反映企业集团股东权益和信用风险的大小，只包括有形资产在内。

至于企业集团信誉、专利权等无形资产，暂不参与计算。

七、美团和饿了么哪个好？

美团力压饿了么更受互联网大众欢迎。

虽然饿了么今天备受关注，但大数据分析显示，当下美团力压饿了么更受互联网大众欢迎。

这也反映了美团的发展以及市场情况.分析显示，当下美团力压饿了么更受互联网大众欢迎。

这也反映了美团的发展以及市场情况。

通过对与美团相关的信息进行分析后可看出，与其核心词外卖关联度最高的词语为美团(100.00%)、饿了么(47.82%)和百度(46.80%)。

通过对与饿了么相关的信息进行分析后可看出,美团的市场份额更大。

外卖行业的用户周均使用数大多在4-5次左右，提升复购率完全靠价格策略，饿了么以10-20元左右的校园和低端外卖起家，美团在40元左右，百度外卖是67元，间接导致订单最少的后者率先被并购。

这意味着平台和用户所关注的仅是低价基础上的快速响应，而公约要求提供外卖的餐饮企业优选绿色食材，明厨亮灶，规范烹调，人员定期体检，每餐一封条，注明食用时间，设置专门的外卖窗口，使用绿色餐具等等；

美团最大的优势是新市场的拓展速度，在新城市的前期推广和团队组建的速度上，美团相对容易占据一定的优势，这得益于团购团队在当地经营积累下的本地经验。

美团的BD团队组建的速度可以非常迅速。

在线外卖基本靠的都是BD，也就是地推，地推的核心就是人。

要在新城市组建一个新的BD团队，首先要确定一个城市负责人，这个人的综合能力基本决定整个城市的份额。

挖对方的员工、招安当地团队或者招聘具有类似经验的人才，这些是两家共通的手段。

如果内部转岗的话，饿了么的转岗主要通过总部或者大区中心派驻的方式，虽然在实际外卖操作的经验上略有优势，但数量有限，而且只能说是临时性方案，目的是把当地市场带入正轨。

美团则可以通过将当地团购人员转岗的方式来实现，胜在稳定性强且熟悉当地情况，可以更迅速补完所需的团队成员投入使用。

相对来说，效率上还是美团占了上风。

就消费比例来看美团更受欢迎，如果从不同的消费群体角度出发，饿了么在某部分群体中的份额要大。

参考文档

[下载：为什么说饿了么的股票好.pdf](#)

[《股票亏18%需要多久挽回》](#)

[《股票冷静期多久》](#)

[《滴滴上市股票多久可以交易》](#)

[《同花顺股票多久提现》](#)

[下载：为什么说饿了么的股票好.doc](#)

[更多关于《为什么说饿了么的股票好》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/store/17445425.html>